Lever des fonds n'est jamais un acte anodin. C'est un peu le *« j'y vais mais j'ai peur »* de l'entrepreneur. Sans une once de méthode et une dose de rigueur, l'issue risque d'être contre-productive. Alors… mode d'emploi !

Levée de fonds : j'y vais ou j'y vais pas !

Développer une idée ou un prototype, lancer une nouvelle activité, envisager un rachat, croître à l'international… des ambitions qu'une entreprise peut rarement autofinancer. Pour assurer un financement stable de sa croissance, le dirigeant se voit parfois obligé de recourir à une levée de fonds. Une étape délicate dont l'objectif réside à récolter du cash en émettant des titres et en les vendant à des individus extérieurs. Le produit de la vente est alors affecté au capital de la société et sert au développement. Cette opération, également appelée augmentation de capital, requiert du temps, de la préparation et une bonne information sur les investisseurs et leurs processus de décision.

Comment organiser une levée de fonds ?
Une levée de fonds auprès d'investisseurs se décompose en plusieurs phases.
Une fois son projet bien défini, avec une stratégie et des objectifs en adéquation avec ses besoins, l'entrepreneur rédige un business plan et un executive summary (une présentation résumée) avant d'estimer la valorisation de son entreprise. Un chiffrage qui repose, soit sur une approche patrimoniale à partir des comptes de l'entreprise, soit sur la rentabilité (performance de l'entreprise) ou encore sur la comparaison de transactions effectuées pour des sociétés du même secteur. Ensuite, en accord avec la stratégie adoptée, une liste de partenaires et d'investisseurs est établie. Ce public cible sera alors destinataire de l'executive summary ; le business plan étant transmis à ceux qui manifestent un intérêt. Pour chaque réponse positive, l'entrepreneur organisera des réunions individuelles, sachant qu'avant la signature définitive, il est important de déterminer les règles de gouvernance, notamment le fonctionnement des assemblées d'actionnaires. L'expert-comptable et l'avocat sont associés à chacune de ces étapes.
Le réseau Novacité apporte également son expertise, en lien avec l'Agence régionale du développement et de l'innovation de Rhône-Alpes (Ardi), porte d'entrée des PME en recherche d'investisseurs. Celle-ci centralise les demandes et oriente chaque dossier vers les réseaux de Business Angel et de capital-investissement.

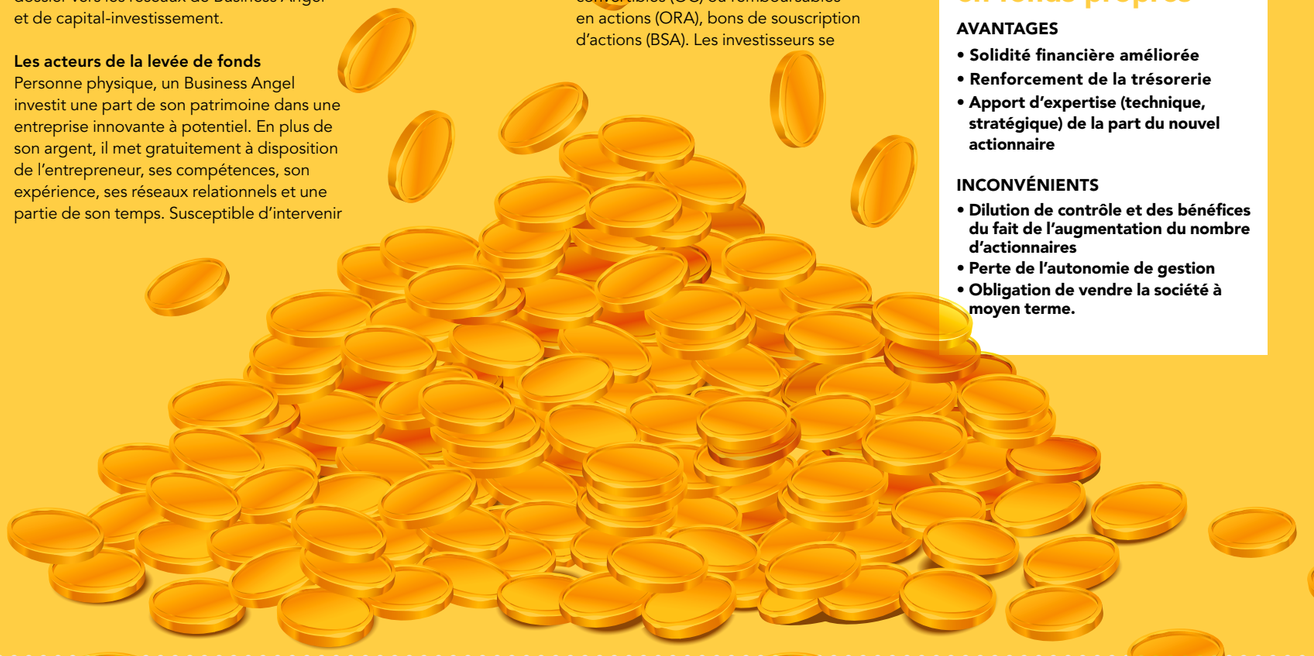
Les acteurs de la levée de fonds
Personne physique, un Business Angel investit une part de son patrimoine dans une entreprise innovante à potentiel. En plus de son argent, il met gratuitement à disposition de l'entrepreneur, ses compétences, son expérience, ses réseaux relationnels et une partie de son temps. Susceptible d'intervenir à tous les stades de la vie d'une entreprise, il injecte une somme comprise entre 10 000 et 250 000 euros par projet. Les Business Angels sont souvent plusieurs à investir dans une même entreprise, ce qui leur permet de partager les risques. En France, on en dénombre aujourd'hui plus de 4 000, regroupés en réseaux locaux fédérés autour de France Angels, l'association nationale pour la promotion de l'investissement par les Business Angels.
Autre solution, le capital-investissement représente un moyen de financer le démarrage, le développement ou l'acquisition d'une entreprise, par lequel l'investisseur obtiendra une part déterminée du capital social de l'entreprise en contrepartie des fonds qu'il apporte. Ce financement peut prendre différentes formes : émission d'actions, d'obligations convertibles (OC) ou remboursables en actions (ORA), bons de souscription d'actions (BSA). Les investisseurs se rémunèrent par les dividendes distribués mais aussi par la plus-value réalisée au moment de la vente des valeurs mobilières détenues. L'investisseur prend alors le risque d'un échec de l'entreprise, comme tout autre actionnaire.

Et après…
Les investisseurs n'ont pas vocation à rester dans l'entreprise. Lever de l'argent, c'est s'engager à céder sa société dans un délai de 3 à 5 ans en principe, et de 7 ans au maximum. Car les financiers, qui ont eux-mêmes levé de l'argent à l'extérieur, doivent le rembourser.

Augmentation en fonds propres

AVANTAGES
- **Solidité financière améliorée**
- **Renforcement de la trésorerie**
- **Apport d'expertise (technique, stratégique) de la part du nouvel actionnaire**

INCONVÉNIENTS
- **Dilution de contrôle et des bénéfices du fait de l'augmentation du nombre d'actionnaires**
- **Perte de l'autonomie de gestion**
- **Obligation de vendre la société à moyen terme.**



Question à

Maître Eric Baroin, avocat associé Lamy & Associés

Quelles sont les difficultés dans une levée de fonds ?
Un capital-risqueur investit en moyenne dans dix entreprises chaque année… alors qu'il reçoit plus de 300 demandes. Autant dire que la sélection est rude et que rien ne doit être laissé au hasard dans la phase de préparation de la levée de fonds ; d'où l'intérêt de bien maîtriser le contenu de son dossier, du business plan à l'executive summary, pour séduire son interlocuteur et orienter son choix. Cet exercice est délicat dans un secteur où les sociétés de capital-risque sont peu nombreuses et se connaissent très bien, d'autant qu'un dossier écarté par l'une a toutes les chances de l'être par les autres… et quasi aucune d'être ré-analysé quelques mois plus tard. Le droit à l'erreur est donc minime.
Le chef d'entreprise ne doit pas se lancer seul dans cette aventure stratégique. Un accompagnement par un professionnel, expert-comptable, banquier ou avocat, s'avère incontournable pour gérer au mieux cette étape cruciale pour le développement de son affaire. De la définition des objectifs jusqu'au closing en passant par la négociation des conditions de l'investissement, chaque étape mérite d'être minutieusement préparée, notamment l'entretien. On a seulement quatre à cinq minutes pour convaincre son interlocuteur. Il faut lui prouver que l'on a pas besoin de lui… mais que s'il donne de l'argent, on explosera la baraque !

en bref

Bienvenue à Artistoon

Artistoon a remporté le premier Startup Week-end, organisé à Lyon en février dernier ; un événement mettant en relations, durant 54 heures, des porteurs de projet et des entrepreneurs.
Le jury a sélectionné cette plateforme web, ouverte aux artistes peintres et dessinateurs, créée par Lamine Madjoubi et Gabriel Pommier. Ils bénéficient d'un accompagnement Novacité.
www.artistoon.com

Azur Technology : 15 ans !

Éditeur et intégrateur de solutions de dématérialisation des documents et d'automatisation des processus métiers, Azur Technology fête ses 15 ans d'activité. Créée par Jean-Louis Sadokh et Marc Freichet, cette entreprise labellisée Novacité en 1997 a su développer au fil des ans de nouvelles compétences pour rester dans la course. Elle compte réaliser plusieurs embauches à court terme.

Prix de l'innovation

Le Département, la Fondation scientifique de Lyon et la CCI organisent le 1er concours du Prix de l'Innovation. La compétition est ouverte aux entreprises ayant bénéficié d'un prêt du Fonds d'innovation du Conseil général du Rhône entre 2006 et 2009. Les dossiers de candidature sont à déposer avant le 30 avril.

Contact **Caroline RUA**
04 72 61 25 33
caroline.rua@rhone.fr